

《个人金融业务产品组合营销》

第一讲：如何理解组合营销

- 1、营销中的困惑
- 2、如何应对他行高收益的理财产品？

第二讲：目标市场在哪里

第三讲：组合营销的工作基础

- 1、专属的服务团队
- 2、明确的职责分工
- 3、高效的计划安排
- 4、完善的应急预案
- 5、银行网点现状诊断分析
- 6、内部沟通专家

第四讲：组合营销的实施步骤

- 1、了解你的客户
- 2、客户需求诊断
- 3、制作金融服务方案
- 4、首次服务方案推荐
- 5、修正与完善服务方案
- 6、执行服务方案与定期回顾

第五讲：组合营销的案例解析

- 1、实际组合营销案例分析
- 2、学员分组讨论

3、学员案例演示、老师给予分析点评